ASPRESSO

PADEL POOL GYM FAMILY

PLAY MORE

Aspresso ti invita a scoprire il fitness
e il divertimento in modo nuovo.

Dalla piscina al padel, dal caffè con gli
amici ai corsi da seguire con la famiglia...
ce n'è per tutti i gusti!

SCAN QUI

PADELCLUB

MARZO 2026

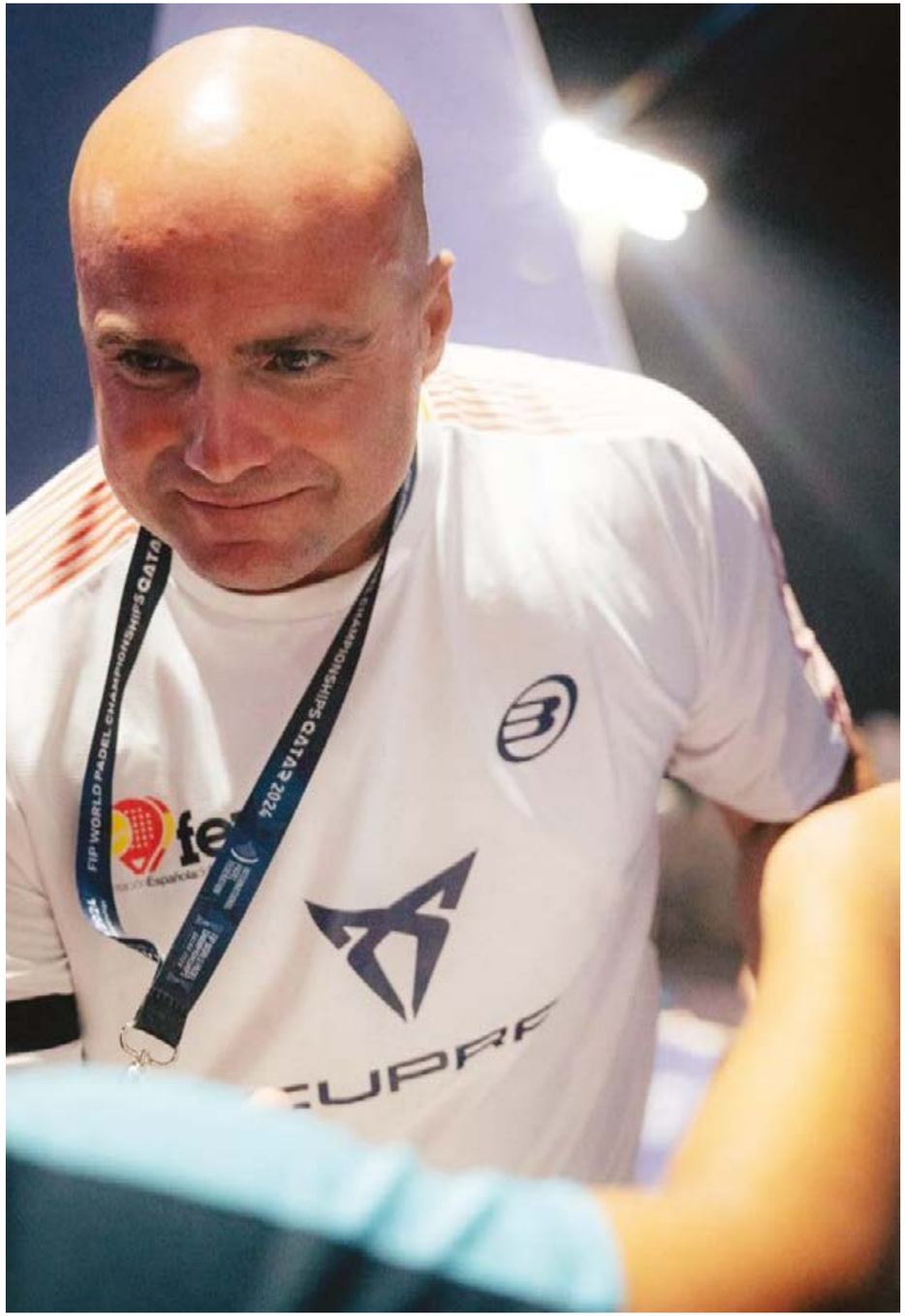
JUANJO GUTIÉRREZ

METODO VINCENTE E VISIONE GLOBALE

IN COLLABORAZIONE CON IL BLOG DEL PADEL MR PADEL PADDLE

LA MIA SFIDA CON BEA E PAULA

Allenatore della nazionale spagnola maschile e della nuova super coppia formata da Bea Gonzalez e Paula Josemaria, il simpaticissimo Juanjo Gutiérrez è uno di quei personaggi ed ex giocatori che ha fatto la storia di questo sport. Conosciamolo meglio.



È INIZIATA UNA NUOVA STAGIONE, QUALI SONO I SUOI OBIETTIVI?

L'obiettivo principale è sempre quello di competere al massimo livello con regolarità e continuare a crescere come squadra e con ogni coppia durante tutta la stagione. Il circuito è sempre più equilibrato e questo aumenta il livello di difficoltà in ogni turno. Sto lavorando a diversi progetti sportivi nell'ambito dell'alto rendimento, affiancando giocatori e coppie con prospettive future e anche profili consolidati. L'idea è quella di fornire struttura, metodologia e una visione globale che permetta loro di competere al meglio in modo continuativo.

QUALI SONO LE PRINCIPALI COPPIE CHE ALLENERÀ?

Insieme ai loro team: Bea Gonzalez e Paula Josemaria, Lucas Bergamini e Javi Garrido, Pablo García Rodrigo con David Gala e poi Dani Santigosa con Marc Sintes, ragazzi che lavorano con grande umiltà e capacità di sacrificio per dare il massimo in questo sport sempre più esigente.

UN PARERE SULLO STAR POINT INTRODOTTO QUEST'ANNO?

Qualsiasi innovazione che miri a rendere lo sport più dinamico e attraente per lo spettatore merita di essere analizzata senza pregiudizi. Vedremo come andrà, anche se a essere sincero, preferivo il Golden Point introdotto dal WPT per il maggior dinamismo che offriva in generale.

COSA NE PENSA DI QUESTA ESPLOSIONE NEL MONDO ANGLOSASSONE?

La crescita è evidente. L'ingresso nei mercati anglosassoni strategici è un passo fondamentale per la vera globalizzazione del padel, ma ci vorrà ancora un pò di tempo.

MODIFICHEREBBE I PUNTEGGI DI PREMIER PADEL E CUPRA FIP TOUR?

L'equilibrio tra i due circuiti è fondamentale per lo sviluppo dei giocatori e la competitività globale. Si lo farei, per dare delle opportunità reali alle nuove generazioni senza sminuire l'élite.

QUALI GIOCATORI VEDE COME RIVELAZIONI DEL 2026?

Ogni stagione compaiono giovani profili di grande talento e anche nuove coppie che trovano rapidamente un'intesa competitiva. Il ricambio generazionale è già una realtà e vedremo nomi affermarsi molto presto nella parte alta della classifica. Non so se la parola giusta che definisce questi giocatori sia “rivelazione”. Mi piace molto come sta giocando Andrea Ustero, come Pol Hernandez che ha fatto un salto di qualità negli ultimi tempi. Aimar Goñi è entrato con forza nel circuito Premier Padel e coppie come David Gala e Pablo García non hanno iniziato bene nel primo torneo dell'anno, ma stanno lavorando ad alto livello da mesi. E tanti altri che sicuramente mi starò dimenticando.

STAGIONE DI SEPARAZIONI PER GEMMA TRIAY

LASCIA COACH RODRI OVIDE E FIRMA CON SEBA NERONE

La numero uno del mondo ha scelto, dopo sei anni, di cambiare coach e affidarsi alle cure di Seba Nerone, tra i più apprezzati coach del mondo (oltre che talent della tv ufficiale del circuito Premier). A 33 anni, c'è bisogno di nuovi stimoli, nuove voci da ascoltare e di evolvere il proprio gioco per rimanere al vertice.

si ringrazia Padel Magazine

È stagione di separazioni per Gemma Triay: dopo quella evidente (anche se mai ufficialmente annunciata) con Carolina Orsi, sua storica compagna di vita, la numero uno del ranking mondiale ha deciso per un cambio significativo anche nel suo staff tecnico: dopo sei anni di proficua collaborazione con coach Rodri Ovide, ha infatti scelto di farsi seguire da un altro allenatore, chiaramente sempre tra i più stimati al mondo, Seba Nerone. Ex numero uno del mondo e cinque volte campione del mondo con l'Argentina, Seba è anche un apprezzato commentatore tv (il miglior talent nel mondo del padel) e collabora in Italia con lo PadelCity di Leinì, un club made in Adidas, suo storico partner. Una scelta non facile per Gemma visto che con Ovide aveva raggiunto risultati straordinari, recuperando la vetta della classifica (insieme a Delfi Brea) che aveva già occupato dal 2020 al 2022 (con Lucia Sainz e Alejandra Salazar), prima di cederla alla coppia formata Ari Sanchez e Paula Josemaria. Quest'anno c'è stato un certo turnover nei piani alti: Gemma è rimasta con Delfi, però deve affrontare due coppie particolarmente agguerrite e con nuovi stimoli: quella composta da Bea Gonzalez e Paula Josemaria (sulla carta una pareja esplosiva) e l'altra da Ari Sanchez con la super talentuosa Andrea Ustero, 18 anni, due piedi non rapidissimi ma un braccio in grado di produrre qualunque soluzione, di potenza o tocco, come preferisce (e si è visto nel primo torneo Premier del 2026 dove è stata l'indiscussa MVP). Probabilmente, dopo tanti anni Gema aveva bisogno di una figura nuova e di una voce diversa: Seba Nerone è celebre per curare molto bene la tecnica di gioco, oltre all'aspetto tecnico e mentale, e questo potrà soprattutto permette a Gemma di evolvere il suo gioco, anche in base all'età che non è più giovanissima (33 anni). O forse di ritrovare quella fiducia che le permetta di spingere di più dall'alto, lei che ultimamente lo ha fatto molto meno di un tempo. Nel suo messaggio di benvenuto, Gemma ha sottolineato che sicuramente si divertiranno insieme, conferma che fra loro c'era già un ottimo feeling. Vedremo se anche i risultati saranno all'altezza delle aspettative.

L'ITALIA ALLA CONQUISTA DELL'EUROPA

L'Italia continua a rappresentare un buon mercato ma è naturale che le nostre migliori aziende stiano verificando le opportunità all'estero, grazie anche a un maggior know-how. Da Italgreen a Woodpad, da Prima Sport a Italian Padel, ecco come l'Italia del padel sta cercando di conquistare l'Europa.

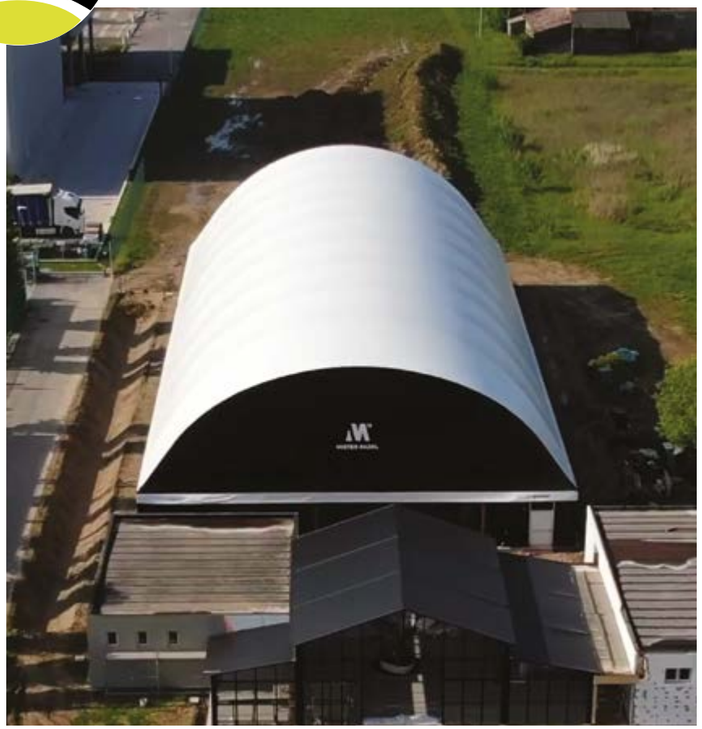
Si ringrazia Padel Magazine

Boom! Il padel in Italia ha vissuto un'epoca irripetibile, che difficilmente trova paragoni nella storia dello sport. Forse il calcetto negli anni 80 o il pickleball negli Stati Uniti. Generalmente la curva di crescita è costante, in questo caso invece è stata una retta verticale, con annate in cui sono stati installati tremila campi e le aziende di impiantistica che facevano fatica anche solo a evadere i preventivi, ancor prima degli ordini. Ora, com'era facilmente prevedibile, la crescita in Italia si è assestata, benché la cifra di circa 700 nuovi campi installati nel 2025 debba essere considerata del tutto soddisfacente in un mercato che ne conta già oltre diecimila, il secondo più ricco al mondo dopo la Spagna, paese che comunque (pare incredibile) viaggia sempre intorno a una quota annuale di mille campi, tra nuovi impianti e ristrutturazioni varie (e necessarie). Tuttavia, se l'Italia continua a performare bene, è altrettanto vero che diverse aziende italiane stanno guardando oltre i confini nazionali per cercare nuove fonti di reddito, forti di un expertise che all'estero non possono avere. Per una volta, l'Italia è arrivata prima della Francia, prima della Germania, prima della Gran Bretagna. Abbiamo già attraversato quelle strade che loro devono ancora percorrere e commesso quegli errori che gli altri potrebbero evitare. Proprio osservando il nostro presente e passato.

LE STIME ATTUALI PARLANO DI 70.000 CAMPI nel mondo con la previsione di superare gli 80.000 già nel 2027, al ritmo di un nuovo club ogni 2,5 ore e quindi il settore spinge a essere ambiziosi.

L'ALTRO ASPETTO CHE CI HA DISTINTO È LA QUALITÀ DELLE STRUTTURE, l'attenzione al rispetto delle normative (arrivata col tempo) e un proliferare di aziende, alcune poi sparite come spesso accade quando è il mercato stesso a fare pulizia. In Francia, in Germania, in Gran Bretagna, la situazione è diversa perché, ancora oggi, non ci sono tante aziende che hanno deciso di investire sulla produzione di campi come avvenuto in Italia. In più, noi abbiamo anche imparato a coprirli bene, nella consapevolezza che il padel è uno sport primariamente indoor. E proprio questo know-how è quello che sta spingendo tanti investitori esteri ad affidarsi ad aziende italiane per le loro strutture. Nel settore campi c'è la concorrenza spagnola, in quello delle coperture quella nazionale perché ogni paese ha i suoi riferimenti. Ma difficilmente questi hanno la conoscenza specifica delle aziende italiane. E infatti i primi risultati sono già arrivati, soprattutto nel paese che sta in parte rivivendo il nostro boom, anche se in maniera più controllata: la Francia.

PER UNA VOLTA, L'ITALIA È ARRIVATA PRIMA DELLA FRANCIA, PRIMA DELLA GERMANIA, PRIMA DELLA GRAN BRETAGNA. E proprio questo know-how è quello che sta spingendo tanti investitori esteri ad affidarsi ad aziende italiane per le loro strutture.



Woodpad è stata la prima azienda a credere nel mercato francese, sbattendo la faccia i primi anni ma riuscendo a pazientare quanto serviva: «All'inizio chiamavo un po' preoccupato il nostro agente, Frederic Rondeau, perché i fatturati non erano proprio incoraggianti – ricorda Rino Troise, CEO di Woodpad -. Lui mi rispondeva di stare calmo ed essere paziente, fortuna che l'ho ascoltato. Adesso la Francia è il mio principale mercato, abbiamo già firmato diverse strutture importanti anche per l'anno prossimo, anche se il fiore all'occhiello rimane lo Z5 di Zinedine Zidane, perché quel nome è pura magia». Rondeau aiuta anche a ritrarre un'immagine del sistema padelistico francese: «Ho avuto la chance di vivere tutte le tappe del padel in Francia: ho cominciato nel 2013 quando c'erano trenta campi in tutto il paese e solo nel 2017 è diventato evidente che il padel aveva grandi potenzialità. Attualmente si sta sviluppando soprattutto grazie all'impegno di investitori privati che hanno immediatamente compreso che una struttura coperta garantisce una redditività molto più alta e vale l'investimento. Anche al Sud, anche in Costa Azzurra perché tra pioggia, vento e gran caldo, la soluzione outdoor ha dei limiti ben precisi». In più «in Francia la burocrazia impone un iter piuttosto lungo e tra la presentazione di un progetto e la sua realizzazione possono tranquillamente passare un paio d'anni. Però in assoluto non è un danno perché favorisce le iniziative più strutturate ed elimina quelle più speculative».

WOODPAD È STATA LA PRIMA AZIENDA A CREDERE NELLA CRESCITA DELLA FRANCIA, «E ADESSO È IL MIO PRINCIPALE MERCATO. IL FIORE ALL'OCCHIELLO RIMANE LO Z5 DI ZINEDINE ZIDANE» DICE RINO TROISE, CEO DI WOODPAD.

Però Woodpad non è l'unica azienda italiana che sta facendo bene Oltralpe: «Premessa: in questo momento è naturale guardare all'estero, però sono soddisfatto di quanto stiamo continuando a realizzare in Italia: si costruiscono meno campi ma più strutture di qualità e questo è un ottimo segnale – dice Daniele Gilardi, CEO di Italgreen -. I mercati esteri sono una ulteriore opportunità che è giusto cogliere individuando dove si possono raccogliere i frutti migliori. Attualmente non c'è dubbio che la Francia muove grandi interessi e noi ci siamo posizionati molto bene. Con il nostro core business che rimangono i tappeti di erba sintetica, abbiamo una quota di mercato notevole, tra il 40 e il 50%, grazie al lavoro di due ottimi distributori. Li abbiamo forniti anche per il torneo Premier Padel di Bordeaux, un bel biglietto da visita».

«Sono soddisfatto di quanto stiamo facendo in Italia, però i mercati esteri sono una ulteriore opportunità e non c'è dubbio che la Francia muova grandi interessi: con i nostri tappeti di erba sintetica abbiamo una quota di mercato notevole, tra il 40 e il 50%» Daniele Gilardi, CEO di Italgreen.

In Francia c'è arrivata anche Prima Sport che non ha dubbi sui paesi dove cominciare l'avventura estera: «In Francia i numeri parlano chiaro: abbiamo ultimato la nostra prima struttura in legno e installato alcuni dei nostri celebri Padel Box – dice Monica de Maria, titolare dell'azienda – ma c'è ancora tanto spazio. Abbiamo trovato un partner affidabile, con un ufficio a Parigi e tanta voglia di esportare la nostra esperienza che all'estero viene riconosciuta». Proprio questo aspetto è determinante, riuscire a far passare il concetto che la nostra expertise garantisce un vantaggio competitivo. Ma succede davvero? «Assolutamente – conferma de Maria -: il cliente estero si informa con attenzione, vuole visitare tante strutture e approfondire ogni dettaglio, dalla struttura all'impianto di riscaldamento, dall'isolamento termico alle certificazioni necessarie. E lo fanno anche quando si tratta di impianti relativamente piccoli: per coprire tre campi a Chatillon hanno visitato una decina di nostri centri. Insomma, si scelgono il vestito su misura e tu devi avere una bella vetrina». Per questo le buone referenze in Italia sono decisive: «Il loro pensiero è semplice quanto comprensibile: se non hai successo nel tuo paese, come pensi di raggiungerlo altrove?»

«All'estero apprezzano molto la tua esperienza e se riesci a spiegare con fatti concreti che la loro idea non è la più adatta, sono flessibili e cambiano opinione, così sbagliano meno. In Italia siamo più saccenti» Monica de Maria, titolare Prima Sport.

Però l'Europa è grande e non si vive dei soli cugini francesi: «Abbiamo esplorato tanti paesi – dice Troise di Woodpad – e ormai abbiamo montato più strutture all'estero che in Italia! Però serve che si muovano altre realtà grandi come la Francia, anche se bisogna fare attenzione e muoversi con cautela, focalizzando bene i propri obiettivi». Il pensiero corre inevitabilmente a Germania e Gran Bretagna, mentre ancora adesso sono altri quelli più facili da attaccare: «Oltre alla Francia, abbiamo montato strutture in Belgio e Olanda – continua de Maria -. Il segreto? Trovare le persone giuste al momento giusto. Serve una ricerca approfondita e un pizzico di fortuna. Però se mostri le tue qualità, vieni ricompensato. Infatti se c'è un aspetto che mi piace particolarmente di questa avventura all'estero è che apprezzano molto la tua esperienza e se riesci a spiegare con fatti concreti che la loro idea non è la più adatta, sono sufficientemente flessibili da cambiare opinione già in fase di progettazione e così sbagliano meno. In Italia siamo più saccenti». L'altro tema importante è quello delle normative: paese che vai, legge che trovi e bisogna adeguarsi: «In Francia siamo stati la prima azienda italiana a ottenere la qualifica Qualisport – dice Troise -, un iter lungo e complesso ma indispensabile perché i club francesi la pretendono». Anche Gilardi di Italgreen è d'accordo: «Come in Italia bisogna sottostare alle Norme Tecniche per le Costruzioni, negli altri paesi hanno normative che vanno rispettate e che comportano un lavoro extra di certificazione. In Nord Europa e negli Stati Uniti sono molto, molto attenti alla questione, magari nell'Est Europa o in Sudamerica un po' meno. In ogni caso, non si può improvvisare, bisogna essere preparati e strutturati». Se poi la copertura è un pallone pressostatico, Monica de Maria suggerisce: «Certi paesi hanno degli accorgimenti intelligenti che andrebbero istituiti anche in Italia come, per esempio, un sistema di controllo della pressione dall'interno o degli appositi pali posti vicino alle porte di sicurezza in modo che queste rimangano sempre accessibili, qualsiasi cosa accada. Alcuni dettagli sono un po' invasivi però danno l'idea di quanto siano attenti».

«PER AVERE SUCCESSO BISOGNA INVESTIRE NELL'INNOVAZIONE. BISOGNA STUDIARE STRUTTURE SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E CHE POSSANO RAPPRESENTARE UN TRATTO DISTINTIVO» DANIELE GILARDI, CEO DI ITALGREEN.

Last but not least, spesso i gestori di club italiani, appena ricevono il preventivo buttano lo sguardo in fondo, dove c'è il prezzo finale. «È comprensibile perché tutti hanno un budget da rispettare, anche quando c'è un investitore importante alle spalle – dice ancora Troise -. Però i preventivi bisogna saperli leggere, capire cos'è compreso, quali sono gli extra da considerare, i rischi da evitare e la qualità del prodotto che viene offerto. In Francia sono abituati a fare queste valutazioni e quindi a spendere pur di ottenere ciò che desiderano.

Se si innamorano della tua struttura, non li ferma nessuno. In più, ciò che in Italia potrebbe apparire caro, da loro diventa quasi economico perché sono coscienti che un club non può lesinare risorse proprio nell'impianto che rimane il cuore della sua attività». È d'accordo anche de Maria che però puntualizza: «Mediamente all'estero i prezzi sono più alti e infatti riusciamo a essere competitivi nonostante i maggiori costi che dobbiamo affrontare. Tuttavia, sarà la nomea italiana, ma succede spesso che cerchino comunque di trattare sul prezzo».

«ABBIAMO GIÀ PIAZZATO UN MIGLIAIO DI CAMPI IN PIÙ DI TRENTA PAESI MA IL MARGINE DI CRESCITA È NOTEVOLE. MANCANO ANCORA TANTI PAESI IMPORTANTI CHE STANNO ANNUSANDO IL NOSTRO MONDO E QUANDO PARTONO DIVENTANO LOCOMOTIVE INARRESTABILI» CLAUDIO GALUPPINI, TITOLARE ITALIAN PADEL.

Se nelle superfici e nelle coperture l'Italia si sta facendo stimare, c'è un altro mercato che è super interessante, quello dei campi. In questo caso, la difficoltà è nella concorrenza spagnola, con aziende disposte a far sacrifici (economici) pur di piazzare il prodotto, anche a costo di ridurre il controllo della qualità. Una tendenza che abbiamo vissuto nei primi anni del boom in Italia, prima che nascessero aziende qualificate che hanno di fatto consigliato a quelle spagnole di abbandonare il nostro paese. Negli altri, sono un fattore molto presente benché il prodotto made in Italy sia dichiaratamente di ottimo livello. Italian Padel ha avuto un successo straordinario in Italia (oltre 2.500 campi installati) e ha avviato un crowdfunding necessario per attaccare il mercato estero in maniera significativa: «Ne abbiamo già piazzati un migliaio in più di trenta paesi – dice il titolare, Claudio Galuppini – ma il margine di crescita è notevole e noi vogliamo farci trovare pronti. Mancano ancora tanti paesi importanti che stanno annusando il nostro mondo e quando partono diventano locomotive inarrestabili»
E infatti Italian Padel ha ricevuto una commessa da 36 campi per una singola struttura sportivo-turistica che verrà annunciata a inizio 2026. Dopotutto, le stime attuali parlano di 70.000 campi nel mondo con la previsione di superare gli 80.000 già nel 2027, al ritmo di un nuovo club ogni 2,5 ore e quindi il settore spinge a essere ambiziosi. Tuttavia, per battere la concorrenza spagnola e in generale riscuotere il giusto appeal a cui il made in Italy è abituato, bisogna investire in una direzione: «Innovazione – spiega Gilardi -. Bisogna studiare strutture sempre più performanti e che possano rappresentare un tratto distintivo». Come conferma Galuppini: «L'unica strategia che non sarebbe vincente è fare una guerra del prezzo che causa solo vittime e nessun vincitore. Infatti in questi due anni ci siamo concentrati nel creare nuove tipologie di campo che possano incontrare il gradimento di tanti, ma soprattutto all'estero».

DAL GIOCO ALLA TECNICA: INTERVISTA A JORGE MARTÍNEZ

Quando si parla di insegnamento e didattica, Jorge Martínez è un'istituzione. L'allenatore spagnolo, fondatore della M3 Academy a Madrid, ci spiega le unicità della propria metodologia

Si ringrazia Padelbiz

Jorge Martínez è uno di quegli allenatori che hanno saputo adattare la metodologia all'evoluzione del gioco, formando una serie di giocatori di altissimo livello come Ale Gálan e Juan Lebrón. È anche fondatore e direttore della M3 Padel Academy a Madrid, una delle massime istituzioni per quanto riguarda la scuola e l'insegnamento del padel in Europa. Intervistando il coach spagnolo, insomma, non potevamo che ottenere tanti spunti interessanti.

Quando hai iniziato ad allenare e perché?

Io vengo dal tennis, come tutti quelli della mia generazione, e ora sono più di 20 anni che alleno nel padel. Ho iniziato ad apprendere la tattica quando in Spagna sono arrivati i primi argentini come Pablo Rovalletti e Pablo Semprún, che mi hanno insegnato cose che non capivo perché nel tennis erano diverse. Per questo motivo dico sempre che è più importante la comprensione del gioco rispetto alla tecnica, perché senza capire che cosa si sta facendo è impossibile arrivare a un certo livello.

Parliamo della metodologia M3. In che cosa è diversa rispetto agli altri?

Noi abbiamo due principi fondamentali. Il primo è che siamo una squadra e ciò significa che intendiamo il padel come uno sport di squadra. Non tutti sono d'accordo con questa affermazione, ma per noi è fondamentale capire che un team è composto da tre persone, perché l'allenatore interviene molto più che in altri sport. Il secondo principio è che andiamo dal gioco alla tecnica e non il contrario. Con il nostro metodo sia gli amatori che i bambini iniziano prima a giocare e poi a vedere la tecnica, un po' come nel calcio in cui prima si impara a colpire la palla per fare gol e poi si passa al resto. In M3 prima insegniamo a giocare poi cerchiamo di adattare la tecnica per rendere il giocatore il più efficace possibile in relazione alle sue qualità. Questo modo di insegnare è diverso da ciò che mi è stato tramandato dal tennis, in cui ero molto bravo a colpire la palla ma non capivo altrettanto bene il gioco.

Anche nei professionisti cercate di adattare la tecnica al giocatore?

Molto di più. Ovviamente non posso allenare allo stesso modo Chingotto e Gálan perché hanno due fisici e due personalità diverse, e non possono avere la stessa tecnica. Questa deve adattarsi a quello che serve in campo in base alla richiesta tattica e fisica. Più sono professionisti più adattiamo anche la singola situazione: se Gálan giocasse con Coello dovrei allenarlo diversamente.

Di quante persone è composto il gruppo di lavoro di M3?

A oggi abbiamo circa 40 allenatori, un gruppo di preparatori fisici interni all'accademia e lavoriamo con diversi psicologici fuori della struttura. Abbiamo nutrizionista, fisioterapista e tutto ciò di cui un professionista ha bisogno.

Quante coppie di professionisti o aspiranti tali si stanno allenando in M3 al momento?

Abbiamo diviso i gruppi per livelli. Nel primo turno, dove si allenano i giocatori che entrano nei tabelloni principali del Premier Padel, ci sono circa 20 coppie, che possono diventare più di 30 quando vengono i giocatori italiani, francesi o addirittura sudafricani. Considera che in M3 abbiamo 20 campi, e un allenatore ogni tre giocatori in campo, più due che stanno fuori. Io mi tengo un po' più in disparte e ritengo che il rapporto giusto sia un allenatore e mezzo circa per ogni giocatore. Il secondo livello è composto da altri 20 giocatori circa che accedono regolarmente alle qualificazioni o fanno comunque altre competizioni importanti. Infine c'è un terzo livello, composto da giocatori aspiranti professionisti, che sono una trentina.

Quali sono le indicazioni principali che dai a livello mentale, tecnico o tattico quando sei in panchina?

Dipende dalla partita: ci sono situazioni dove il match è in equilibrio e devo usare poche parole chiave per farmi capire, altre volte c'è bisogno di un rinforzo emozionale e altri casi ulteriormente diversi. Io cerco sempre di non essere negativo e di mantenere alta la concentrazione. Non è tanto l'errore che mi interessa ma cosa l'ha causato.

Il padel degli ultimi anni è molto più veloce e fisico, si dice che il colpo decisivo non è più il globo e che ci sono cose più importanti. Sei d'accordo? Come adatti il tuo metodo?

Tutto si adatta. Condizioni del campo, racchette, palline. Se il gioco si evolve, devi farlo anche tu adattandoti a scambi più veloci e più corti. Noi studiamo molto lo sport, abbiamo un'area in accademia che si chiama M3 Lab dove studiamo le statistiche e prepariamo le partite. Cerchiamo di capire come si fanno più punti e quali sono i colpi più usati nel padel, e tutto questo si va ad aggiungere alla metodologia. Per esempio, se so che il colpo più utilizzato nel padel maschile è la volée di rovescio, o che si usa sempre di più il dritto e rovescio senza rimbalzo, questo già mi dice che tipo di giocatore devo costruire. Non solo nei pro, ma perché lo sport si sta evolvendo in quella direzione.

Quali saranno i giocatori del futuro?

Credo che nel femminile Martina Calvo stia arrivando in maniera fortissima, e c'è un gruppo di sette/otto giocatrici di cui sentiremo parlare molto entro poco tempo, senza dimenticare che Claudia Fernández è giovanissima, ma anche Delfi e Bea. Nel maschile mi piacciono moltissimo Leo Augsburger e Tino Libaak: Yanguas è giovane ma è già conosciutissimo, ma se ne devo scegliere uno ti dico Leo per come gioca e per il carattere che ha. Mi sembra un ragazzo deciso e ambizioso, con tante qualità positive e le potenzialità per stare in alto.

PAQUITO...
LO SHOW È SERVITO

Nato a Siviglia il 10 febbraio 1989, Francisco Navarro Compán, per tutti "Paquito" è considerato uno dei personaggi più iconici del padel moderno, non solo per i grandi risultati ottenuti, ma anche per lo stile inconfondibile e forte rapporto empatico con il pubblico.

Conosciuto per la sua potenza, aggressività e colpi creativi, "l'uragano di Siviglia" è amato da tutti per la sua intensità e temperamento sempre competitivo. A 37 anni occupa la posizione n.7 del ranking e gioca in coppia con il giovane Francisco Guerrero.

Come vede il padel tra 5 anni?

Diventerà uno sport globale, con una maggiore presenza negli Stati Uniti, Asia e Medio Oriente. Probabilmente sarà alle Olimpiadi o sulla buona strada, con un circuito professionale consolidato e un settore molto più professionalizzato, con sponsorizzazioni e premi di alto livello ed un copertura media che arrivi in ogni nazione, anche per incentivare il settore amatoriale.

Cosa deve funzionare in una coppia?

La fiducia, la comunicazione e la sintonia...ma la realtà, è che ciò che fa funzionare una coppia sono i risultati.

Non crede che tutti questi cambiamenti di coppia, ogni tanto siano troppo affrettati?

Fa parte dell'evoluzione del circuito. La pressione per i risultati è enorme e molti giocatori sentono che, se qualcosa non funziona rapidamente, bisogna cambiare. A volte questi cambiamenti sono affrettati, ma è anche vero che nessuno vuole rimanere indietro.

Il ricordo più bello?

È difficile sceglierne uno solo perché il padel mi ha regalato esperienze meravigliose. Il Mondiale vinto a Doha nel 2021 con la nazionale è stato incredibile; diventare numero uno con Lebrón in Brasile è stato un altro sogno che si è avverato, come vincere a Siviglia nel 2017 davanti alla mia gente e nella mia città, è stato molto speciale. Guardando indietro, mi rendo conto di essere davvero privilegiato per tutti i momenti che questo sport mi ha regalato.

E il peggiore?

Se devo scegliere, direi che ci sono stati due momenti che mi hanno particolarmente ferito: non essere riuscito a dare il punto della vittoria alla Spagna nell'ultimo Mondiale di Doha 2024, cosa che mi ha colpito molto emotivamente; e quando nel 2018, durante il Master del Portogallo del World Padel Tour, si è rotto il vetro nel bel mezzo della partita e mi hanno dovuto dare 100 punti... più della Spagna all'Eurovision! È stato un grande spavento, sia per me che per la mia famiglia.

Ha qualche aneddoto particolare che vorrebbe raccontarci?

Ne ho molti, ovviamente, con tutti questi anni alle spalle. Ma beh, mi viene in mente che ogni volta che vado in Argentina e cammino per strada, molti mi chiedono perché mi comporto come un galiziano. Il mio accento argentino è così marcato che non credono che io sia spagnolo.

Se potesse cambiare una regola?

Per esempio, ridurrei i tempi tra un punto e l'altro per rendere le partite più veloci e dinamiche.

Obiettivi per questa stagione?

Restare competitivo, non avere infortuni e continuare a provare quella passione e adrenalina che vivo ogni volta che scendo in campo.

In quali città le piacerebbe vedere nuove tappe di Premier?

In luoghi iconici come New York, Tokyo e Shanghai.

Quali sono le promesse del futuro?

A titolo esemplificativo ti direi Augsburger, Cardona, Leal, Jensen, Ustero, Claudia Fernández e Martina Calvo. Ma in verità non sono più promesse. È incredibile che così giovani siano già molto alto, dando sempre filo da torcere ai migliori al mondo.

Come si trova con i social?

Bene, mi permettono di rimanere in contatto con la mia comunità e ricevere molto affetto. Li gestisco personalmente, quindi le persone vedono la mia vita reale.

Ha qualche rimorso?

No, anzi. Il padel mi ha dato grande gioia e rifarei tutto da capo e poi ancora e ancora e ancora…(ride)

GIORGIA MARCHETTI

OBIETTIVO 2026: ESSERE TRA LE PRIME 40 DEL RANKING

Romana, classe 1995 Giorgia Marchetti, è una delle nostre giocatrici di punta con alle spalle vari titoli in azzurro, tra cui diverse medaglie di bronzo ai mondiali e la medaglia d'oro agli European Games. Scuderia Bullpadel, n.2 tra le italiane a livello mondiale dopo Carolina Orsi, è attualmente la n. 50 del ranking. Torna a giocare in coppia con la francese Lea Godallier, con cui già in precedenza aveva avuto un buon feeling.

Inizia una nuova stagione. Quali sono i suoi obiettivi?
Riuscire a giocare sempre i tabelloni di Premier, arrivare finalmente a disputare un quarto di finale per tornare a metà stagione al mio ex best ranking (41) e perché no…sperando che le cose girino, arrivare a fine anno ad essere tra le prime 40 in classifica.
Un parere sullo Star Point, quale nuovo sistema di punteggio introdotto quest'anno?
Preferivo i vantaggi, dato che spesse volte anche per errori fortuiti, le partite hanno preso un risvolto diverso ed oltretutto a mio parere e di molte delle mie colleghe, i match sono anche più veritieri.
Tra le novità, anche la possibilità di giocare con palline di colori diversi dal giallo. Che ne pensa?
Non sono molto felice, ma il marketing è anche questo e ci dobbiamo adeguare. Spero di abituarmi! (ride)
C'è un Paese in cui sogna di giocare?
In Australia, qualunque città è bella e speriamo che entri presto nel calendario di Premier.
Pensa che i punteggi in Premier Padel e nel Cupra FIP Tour, siano equamente distribuiti?
A mio parere i punti dovrebbero essere ottimizzati, e ne parliamo anche tra noi ragazze, dato che spesso ai FIP - dove i punteggi sono davvero forse troppo alti, in pratica come un primo turno di P1 – periodicamente partecipano anche le prime 25 del ranking e per le giocatrici minori è impossibile prendere punti.
Quest'anno 25 tappe di Premier Padel e più di 230 tornei nel Cupra FIP Tour. Non crede sia un pò faticoso?
Si è dura, ma allo stesso tempo ci sono anche diverse opportunità. Oltre al Premier, ci sono tanti tornei interessanti nel FIP Tour ed oltretutto ti puoi organizzare il calendario al meglio e strategicamente anche decidere dove è meglio giocare per fare punti.
Quali giocatrici vede come possibili rivelazioni del 2026?
Ancora Martina Calvo, anche se poi non è più una rivelazione dopo la passata stagione ed anche Raquele Barrera è in forte ascesa.
Qual è stato il torneo a cui ha partecipato con la migliore organizzazione?
Decisamente in Kuwait ed anche i 4 Major in Premier sono sempre ben organizzati.
Con quale racchetta gioca?
Con la Bullpadel Vertex di Delfi Brea, mi trovo decisamente bene, spinge molto ed essendo più rigida, è l'ideale per il mio tipo di gioco in attacco.